

Karen Nielsen  
14 rue Emmanuel Brunet  
13 080 Luynes  
Mob. : 06.15.78.61.08  
Mail : [knielsen@kairon.fr](mailto:knielsen@kairon.fr)

# Programme de l'accompagnement collectif

*Développer des partenariats et mobiliser des financements privés*

**Dispositif Local d'Accompagnement de la Drôme Initiative**

## Développer des partenariats et mobiliser les financements privés

Développer des partenariats financiers est désormais primordial pour toute structure associative développant des projets d'intérêt général, quel que soit son secteur d'activité. Tant pour le parrainage que pour le mécénat, la relation au partenaire, qu'il s'agisse d'une entreprise privée ou d'une fondation, repose sur une stratégie et une méthodologie ne s'improvisent pas. Elles nécessitent la connaissance des entreprises et des fondations mais aussi des spécificités de la recherche de fonds privés, des différentes formes de partenariat aussi bien que du cadre réglementaire.

L'accompagnement collectif proposé a pour objectif d'amener les participants à acquérir un socle de connaissances théoriques et pratiques indispensable pour aborder les partenariats et les financements privés. A partir d'exemples réussis et d'échange sur leur projet associatif respectif, il vise à permettre à chacun d'évaluer son potentiel de partenariat, le type de stratégie à développer et les outils de travail à mettre en place.

### Objectifs

- ✓ Comprendre les spécificités du dialogue avec l'entreprise privée ou la fondation
- ✓ Sécuriser sa démarche de parrainage et de mécénat sur le plan juridique, comptable et fiscal
- ✓ Élaborer une stratégie de partenariat adaptée : savoir positionner son association et son projet dans son environnement. Repérer les structures ou individus ressources pouvant accompagner son projet et ainsi, faciliter le développement d'une action de partenariat ;
- ✓ Savoir structurer sa demande de partenariat pour promouvoir efficacement son projet ;
- ✓ Savoir cibler les entreprises et les fondations pour organiser sa recherche et apprendre à créer un réseau de partenaires autour de son action ;

### Programme de l'accompagnement collectif

Cet accompagnement sera orienté de façon très opérationnelle et participative afin de permettre à chaque structure de commencer à travailler sur son projet.

La méthode pédagogique proposée alterne des présentations théoriques et pratiques. Elle recherche au maximum l'implication des participants dans l'atelier, notamment en leur demandant de réfléchir à travers des grilles d'auto-positionnement de leur projet relativement aux partenariats privés et à la construction d'une démarche. La troisième journée s'appuie sur un cas pratique construit pas l'intervenant de façon à mettre les stagiaires en situation.

## **1ÈRE JOURNÉE : POSITIONNER SON PROJET DANS SON ENVIRONNEMENT**

- Le contexte de développement des partenariats privés en France : aspect juridique et fiscaux du mécénat (entreprises, particuliers, crowdfunding), du parrainage, de l'échange de marchandise, de la co-production, les secteurs soutenus, les modes d'intervention des entreprises et des fondations, le profil des entreprises et fondations partenaires, les stratégies d'entreprises, leurs attentes et leurs motivations ;
- Cerner les besoins des stagiaires par rapport à une démarche de recherche de fonds et identifier leurs attentes en partenariat
- Diagnostic de chaque projet : travail d'analyse des projets des stagiaires à l'aide d'un questionnaire reflétant les modes de perception des projets par les institutionnels, les collectivités territoriales, les entreprises...

A l'issue de la journée : à partir de données théoriques et pratiques et d'un travail sur leur propre projet, les stagiaires pourront identifier les points forts et les faiblesses de leur projet ainsi que les types de partenariats à envisager.

## **2ÈME JOURNÉE : COMMENT FORMALISER SA DEMANDE DE PARTENARIAT ?**

- Comment recenser les partenaires potentiels et les cibler : quelles sont les informations disponibles, où les rechercher et comment les exploiter ? A partir de quelques exemples proposés par les participants et d'une grille de lecture pour décrypter l'entreprise.
- Quel type d'entreprises peut être intéressée par une démarche de partenariat et pourquoi ?
- Quelles sont les structures relais et personnes ressources qui peuvent aider les opérateurs associatifs dans une démarche de recherche de fonds ? (chambres consulaires, associations de dirigeants, etc.)
- Le montage d'un dossier de partenariat (élaboration d'un dossier de demande de financement pouvant être présenté à des entreprises)
- Comment être informé des appels à projets des fondations et fonds de dotation ? Le montage d'un dossier de réponse à un appel à projets.
- Méthodologie de présentation et structuration de sa demande de partenariat : la présentation du projet, le positionnement de l'opérateur associatif, les besoins, les contreparties proposées, le budget, la valorisation des partenariats...

A l'issue de la journée : savoir valoriser son projet et étayer sa demande de partenariat auprès des entreprises, et des fondations. Identifier les entreprises et les fondations à contacter et les qualifier, ainsi que les acteurs et/ou structures locales qui peuvent accompagner l'opérateur culturel dans sa recherche de fonds.

## **3ÈME JOURNÉE : RENDRE OPÉRATIONNEL SON PARTENARIAT**

A partir d'un cas pratique proposé aux participants et élaboré en tenant compte de leurs attentes et de leur contexte :

- Travail avec les stagiaires sur les relations de partenariat et les types de participation à mettre en place avec les entreprises (du mécénat à la “coproduction”) ;
- Travail avec les stagiaires sur les niveaux de partenariat à rechercher et les contreparties à proposer aux entreprises ;
- L’organisation de la démarche : les différentes étapes en amont, le plan d’action opérationnel pour entamer sa recherche de partenaires, contacter, rencontrer les entreprises, négocier les partenariats ;
- L’animation, le suivi et la fidélisation des partenariats ;
- Les attentes spécifiques des fondations et fonds de dotation : démarches d’évaluation, études d’impact.
- Un premier exercice de présentation orale du projet (mise en condition) sera proposé aux participants qui le souhaitent à ce stade

A l’issue de la journée : un document de travail est remis aux participants afin de leur permettre de structurer leur demande de partenariat, à savoir : bâtir une approche de recherche de fonds, définir leur positionnement et valoriser la participation des différents partenaires dans le projet, proposer des contreparties, bien chiffrer ces besoins, cibler quelques entreprises du territoire susceptibles d’être approchées.

## L’ intervenante

**KAREN NIELSEN**, consultante dans le domaine des partenariats privés depuis dix ans, est l’auteur de *Mécénat : mode d’emploi* aux éditions Economica (2007) et à participé en 2012 à la rédaction du *Guide du mécénat culturel territorial*, Territorial éditions.

Diplômée de Sciences Po Paris, titulaire de masters en finances, en philosophie et en gestion de projet culturel, Karen Nielsen est administratrice territoriale depuis 2013.

Elle a dirigé le cabinet KairoN pendant 8 ans et poursuit désormais de façon annexe ses activités dans le domaine du mécénat auprès des collectivités territoriales et des associations, capitalisant sur sa double expertise dans le domaine des partenariats privés et comme haut fonctionnaire.

Elle s’appuie sur sa connaissance des milieux économiques, avec une expérience de dix années dans le secteur bancaire, comme responsable des relations avec les entreprises, pour développer une activité de conseil en partenariats privés en 2004. Son travail de recherche et sa connaissance de terrain lui valent de recevoir le prix du Ministère de la culture (meilleur travail de recherche) en 2006 et d’intervenir dans des conférences tant en France (Salon du Patrimoine, Forum Ptolémée, Act’Culture) qu’à l’étranger (séminaire Malraux au Mexique, expert invité par le Ministère de la Culture) ainsi que comme formatrice auprès de l’IESA Paris (formation initiale), de l’Arcade, ou dans le cadre d’accompagnements collectifs au mécénat (ESIA Avignon - stratégie de partenariats privés dans le cadre de la création d’un groupement d’employeurs par des associations culturelles, DLA 05 - accompagnement collectif-, Rhône Développement Initiative - accompagnement d’une structure à la démarche de mécénat-, PLIE Marseille).

Elle est un acteur de référence dans le domaine du mécénat depuis plusieurs années :

- dans le conseil aux entreprises et fondations (missions d’évaluation pour le compte de la Fondation Total, de coaching orienté mécénat pour Mécènes du Sud, d’appui à la mise en place d’une stratégie de partenariats privés pour la Chambre de Commerce et d’Industrie de Marseille-Provence, la Chambre Régionale de Commerce et d’Industrie du Languedoc-Roussillon, Pébéo, Deloitte Marseille, etc. ),

- dans le cadre de la levée de fonds pour de grands projets ou événements culturels (Cézanne 2006, Picasso 2009, exposition Christian Lacroix, Grand Théâtre de Provence, etc.)
- dans la mise en place de stratégies de mécénat dans différents secteurs : Organisation Internationale de la Francophonie, Pont du Gard.
- Plus récemment, son champ d'action s'est enrichi des questions de mutualisation, avec la création de l'association Assami (association mutualisant le mécénat et les projets en faveur des publics pour le compte de trois théâtres) et du fonds de dotation Idéo pour l'insertion par l'activité économique (destiné à mutualiser le mécénat en faveur de 40 structures d'insertion -créé en juillet 2010 par dix entreprises marseillaises).